

Promosi Penjualan, Audit Manajemen, dan Peran Audit Program terhadap Penerimaan Kas Era Covid-19

Lesi Hertati ✉

Lecture Universitas Indo Global Mandiri Palembang-Indonesia

DOI : <https://doi.org/10.37531/ecotal.v2i1.23>

ABSTRAK

Audit manajemen atas penerimaan kas tidak terlepas dari sistem akuntansi yang diterapkan dan dianut serta personil yang melaksanakan dan menaati prosedur atau kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan agar dapat mencegah kemungkinan timbulnya kegiatan penyelewengan dan penggelapan yang dapat merugikan perusahaan. Pembagian kerja yang jelas dalam unit kerja yang baik dapat membantu manajemen memonitor segala aktivitas yang ada di perusahaan dan meminimalkan risiko teradanya kecurangan dan kerugian bagi perusahaan. Penelitian ini dilakukan pada 150 swalayan yang tersebar di pulau Sumatera dan pulau Jawa. Alat Uji yang digunakan adalah SEM PLS, metode yang digunakan adalah metode deskriptif dan verifikatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prediksi promosi penjualan, audit manajemen, peran audit program berpengaruh terhadap penerimaan kas Era Covid-19.

Kata Kunci :

Promosi Penjualan, Audit Manajemen, Peran Audit Program, Penerimaan Kas Era Covid-19.

Abstract : Management audit on cash receipts is inseparable from the accounting system that is applied and adopted and personnel who implement and comply with procedures or policies established by the company in order to prevent the possibility of fraud and embezzlement that could harm the company. A clear division of work in a good work unit can help management monitor all activities in the company and minimize the risk of fraud and loss for the company. This research was conducted at 150 supermarkets spread across Sumatra and Java islands. The test instrument used was SEM PLS, the method used was descriptive and verification methods. The results showed that the prediction of sales promotions, management audits, the role of program audits had an effect on cash receipts in the Era Covid-19.

Keywords : Sales Promotion, Role of Auditor, Covid-19 Era Cash Receipts.

✉ Corresponding Author :

E-mail address: hertatilesi@yahoo.co.id (Jend. Sudirman Km.4 No.629, Sumatra Selatan)

"Received 20 December 2020, Accepted 10 Januari 2021, Published 20 January 2021"



Open Access

Copyright (c) 2021 Lesi Hertati

1. Pendahuluan

Bisnis penjualan online berkembang dengan pesat dan cepat seiring dengan peningkatan teknologi. Teknologi berdampak pada bisnis sehingga membuat konsumen melakukan pembelian secara online menjadi fokus utama. Teknologi informasi memberi dampak baik pada produk bisnis online seperti makanan, sayuran, pakaian, aksesoris, hingga alat-alat kesehatan. Bisnis online harus bisa bertahan dengan baik di segala situasi, tak terkecuali di tengah kondisi pandemi akibat virus Corona (Covid-19). Penjualan harus mempelajari target pasar yang diinginkan sehingga rantai pasokan menguasai pasar. Target pasar bisnis online, yang utama adalah produk yang sedang *trend* saat ini. Strategi bisnis online harus fokus meluangkan waktu pada ponsel dan internet agar sukses. Menciptakan dunia bisnis harus memahami dengan baik yang paling tepat menjadi konsumen. Fokus pada konsumen agar mempermudah mencapai target penjualan yang diinginkan, perilaku dan kebutuhan konsumsi konsumen terhadap produk yang dipasarkan secara online, mendapatkan kepercayaan dari calon konsumen agar yang bersangkutan tidak kecewa dengan produk sejenis lainnya. Penjual harus mampu meyakinkan calon pembeli untuk melakukan pembelian produk lagi dan lagi dalam menyampaikan keunggulan produk dengan baik, menjaga kualitas atau rasa produk serta dan memberi layanan maksimal. Dengan tujuannya agar konsumen merasa nyaman dan *happy* saat membeli produk.

Kualitas produk semakin lama semakin berkembang seiring meningkatnya semangat perusahaan dalam meningkatkan laba perusahaan. Untuk meningkatkan laba yang sebesar-besarnya adalah tujuan utama perusahaan didirikan. Dalam pencapaian tujuan tersebut perusahaan berusaha melakukan penjualan yang optimal dan selalu memperhatikan biaya-biaya yang akan dikeluarkan secara efektif dan efisien. Semakin berkembangnya suatu perusahaan, menuntut untuk semakin banyaknya bagian yang akan dioperasikan dan tentu memerlukan kerjasama yang baik antar fungsi dalam suatu perusahaan. Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat menuntut perusahaan perkembangan lebih kompetitif dalam menjalankan usahanya. Untuk itu perusahaan diharapkan dapat menerapkan efisiensi dan efektivitas dalam menjalankan seluruh aspek kegiatan operasionalnya pada seluruh bagian-bagian yang terkait di dalamnya, terutama pada fungsi penjualan dan penerimaan kas. Kegiatan penerimaan kas dan penjualan dalam perusahaan dagang memegang peran yang sangat penting, karena dari sinilah proses operasional perusahaan dimulai.

Kegiatan penjualan dan penerimaan kas dapat terus berlangsung baik apabila prosedurnya juga diselenggarakan dengan baik dan juga ditunjang dengan pengendalian intern yang baik pula. Sesuai dengan tujuannya, audit manajemen dilaksanakan untuk meningkatkan ekonomisasi, efisiensi, dan efektivitas pencapaian tujuan usaha perusahaan. Oleh karena itu, audit manajemen diarahkan untuk menilai secara keseluruhan pengelolaan operasional objek audit baik fungsi manajerial maupun fungsi bisnis perusahaan yang secara keseluruhan ditujukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Auditing dapat dikatakan sebagai suatu aktivitas untuk membandingkan dan kenyataan yang ada dengan yang seharusnya ada. Pada dasarnya audit manajemen memiliki tujuan untuk menilai apakah pelaksanaan kegiatan sudah sesuai dengan yang digariskan. Audit manajemen terdapat dua unsur yang selalu ditemukan yaitu, kondisi dan kriteria. Kondisi adalah kenyataan yang ada atau keadaan yang melekat pada objek yang diperiksa. Sedangkan kriteria adalah bahan pembanding sehingga auditor dapat menentukan apakah kondisi menyimpang atau tidak. Fenomena menyatakan bahwa banyaknya barang usang akibat dunia diguncang Corona sehingga pusat penjualan sepi dan promosi penjualan dilakukan secara online agar menghindari kontak langsung antar personal pengunjung swalayan. Pelaksanaan penjualan dan penerimaan kas tidak terlepas dari masalah yang menyangkut ketidakefektifan dan ketidakefisienan yaitu, perusahaan belum memiliki prosedur dan kebijakan secara tertulis.

Organisasi Kesehatan Dunia disingkat dengan WHO (2020) menyatakan bahwa salah satu dampak Covid-19 turunnya pengunjung pusat perbelanjaan hingga 50%. Konsumsi masyarakat juga hanya terpusat pada kebutuhan bahan pokok dan alat kebersihan. Sektor lainnya seperti pakaian, perangkat elektronik, dan kosmetik sepi pelanggan. Menurunnya penjualan di sektor tersebut terjadi seiring dengan menurunnya pendapatan sebagian kelompok konsumen karena himbauan *work from home* ini. Selain ini terjadi karena ketidakpastian lingkungan yang menyelimuti pandemi virus Corona menyebabkan masyarakat lebih ketat dalam menggunakan uangnya. Sebagai pemilik bisnis ritel maka manajemen ritel melakukan promosi penjualan dengan melakukan *discount* harga untuk menjaga keberlangsungan bisnis di tengah pandemi ini dan memaksimalkan penjualan sehingga *stock* barang tidak usang. Interaksi di ruang terbuka membuka mata masyarakat mencari cara alternatif untuk bisa memenuhi kebutuhannya tanpa harus keluar. Puncak infeksi Covid-19, munculah teknologi informasi belanja online menjadi pilihan.

Terbukti dengan transaksi *e-commerce* di Indonesia yang meningkat fokus strategi penjualan online dilakukan agar menyelamatkan penyebaran virus antar orang per orang dari kerugian-kerugian akibat turunnya penjualan di toko *offline*. Pelanggan memiliki toko online dan mendorong menggunakan fitur *mass mailing* untuk mengabarkan pelanggan dan mengukur apakah strategi ini membawa pengaruh terhadap perusahaan. Menyiapkan strategi fitur *mass mailing* untuk mengelola lonjakan penjualan online dan karyawan akan mengajukan cuti sakit sebabnya mengantisipasi perubahan operasi penjualan yang begitu padat. Retailer barang yang dibutuhkan saat pandemi seperti masker, *hand sanitizer*, dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Penjualan barang tersebut harus dibatasi dan dijaga kestabilan harganya untuk mencegah penimbunan. Strategi ini berlaku untuk para retailer yang memproduksi barang dagangannya sendiri. Dengan terganggunya alur rantai pasokan baik dari dalam maupun luar negeri, harus berhati-hati dengan proses produksi menggenjot produksi dan penjualan barang-barang yang paling laku untuk menghemat biaya secara keseluruhan kelangkaan atau kenaikan harga material bisa tertutupi dengan penjualan yang maksimal.

Pengusaha ritel bergelut dengan stok barang yang menipis dan harga yang melangit sehingga tenaga kerja, sulitnya mengoptimalkan stok barang, dan prediksi inventaris yang tidak bisa diandalkan bisa memperparah penjualan. Untuk mengatasinya sebaiknya mulai menyiapkan strategi sedini mungkin agar proses *procurement* harus beralih dari proses negosiasi tradisional guna memastikan alur logistik tetap terjaga beberapa keringanan pembayaran atau perubahan kebijakan lainnya dengan supplier. Auditing dapat dikatakan sebagai suatu aktivitas untuk membandingkan antara kenyataan yang ada dengan yang seharusnya ada. Pada dasarnya audit memiliki tujuan untuk menilai apakah pelaksanaan kegiatan sudah sesuai dengan yang digariskan. Didalam audit terdapat dua unsur yang selalu ditemukan yaitu, kondisi dan kriteria. Kondisi adalah kenyataan yang ada atau keadaan yang melekat pada objek yang diperiksa. Sedangkan kriteria adalah bahan pembanding sehingga auditor dapat menentukan apakah kondisi menyimpang atau tidak. (William. F. Messier, 2006) auditing adalah salah satu proses sistematis untuk memperoleh dan mengevaluasi bukti secara obyektif mengenai pernyataan-pernyataan tentang kejadian ekonomi, dengan tujuan untuk menetapkan tingkat kesesuaian antara pernyataan-pernyataan tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan serta penyampaian hasil-hasilnya kepada pemakai yang berkepentingan.

(Mulyadi, 2002) menyatakan bahwa auditing penjualan adalah suatu proses sistematis untuk memperoleh dan mengevaluasi bukti secara obyektif mengenai pernyataan-pernyataan tentang kegiatan dan kejadian ekonomi, dengan tujuan menetapkan tingkat kesesuaian antara pernyataan-pernyataan tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan serta penyampaian hasil-hasilnya kepada pemakai yang berkepentingan. (Arens, Alder, dan Beasley, 2008) menyatakan bahwa pengumpulan berita pengevaluasi bukti-bukti atas informasi untuk menentukan dan melaporkan tingkat kesesuaian informasi tersebut dengan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan. Auditing atas penjualan dilaksanakan oleh seseorang yang kompeten dan independen. (Arens & Loebbecke, 2008) terdapat tiga jenis audit dan objek yang diaudit diantaranya adalah: (1) Audit Laporan Keuangan (*Financial Audit*). Audit laporan keuangan adalah suatu audit yang dilaksanakan untuk menentukan apakah keseluruhan laporan keuangan dari suatu entitas telah disusun sesuai dengan suatu kriteria tertentu (umumnya kriteria tersebut adalah pernyataan standar akuntansi keuangan). (2) Audit Operasional (*Operational Audit*). Audit operasional adalah tinjauan atas bagian tertentu dari prosedur serta metode operasional suatu organisasi tertentu yang bertujuan mengevaluasi efisiensi serta efektivitas prosedur serta metode tersebut.

Pada saat audit operasional selesai dijalankan, manajemen biasanya akan mengharapkan sejumlah rekomendasi untuk meningkatkan kegiatan operasional perusahaan. Oleh karena itu, audit operasional sering juga disebut sebagai audit manajemen. (3) Audit Kepatuhan (*Compliance Audit*). Audit kepatuhan adalah *prows* audit yang tujuannya untuk mempertimbangkan apakah auditee (klien) telah mengikuti prosedur atau peraturan tertentu yang telah ditetapkan oleh orang yang berwenang. Hasil audit ketaatan biasanya tidak dilaporkan kepada pihak luar, tetapi kepada pihak tertentu dalam organisasi yaitu pimpinan organisasi. Pimpinan organisasi yaitu pihak yang paling berkepentingan atas dipatuhinya prosedur dan peraturan yang telah ditetapkan. Laporan audit internal harus memberikan jasa jasa yang bersifat protektif dan konstruktif dari pihak auditor kepada manajemen.

Temuan-temuan atau pendapat dari bagian internal audit dapat membantu manajemen untuk menjalankan aktivitasnya dengan baik serta rekomendasinya dapat membuat manajemen waspada terhadap hal-hal yang perlu diperhatikan. Laporan yang disampaikan kepada manajemen akan mencerminkan kualitas pekerjaan auditor internal. Bentuk laporan ini bersifat khusus karena ditujukan dalam rangka meningkatkan efektivitas. Bentuk laporan dapat bersifat,

tidak harus terpaku pada suatu format tertentu, karena bentuk laporan dapat dipengaruhi oleh sifat serta saat-saat aktivitas pemeriksaan dilakukan. Yang pokok dalam laporan harus meliputi tanggal pelaporan, persetujuan ruang lingkup pemeriksaan, hal-hal penting yang perlu mendapat perhatian, serta penandatanganan oleh kepala bagian pemeriksaan. Apabila laporan audit sudah diterbitkan, tidak berarti semua tugas auditor internal sudah selesai, karena diperlukan suatu tindak lanjut yang berupa evaluasi tindakan-tindakan yang diambil sehubungan dengan saran-saran atau rekomendasi perbaikan yang ditemukan. Manfaat audit program adalah sebagai petunjuk kerja yang harus dilakukan dan instruksi bagaimana harus menyelesaikan suatu pemeriksaan. Sebagai dasar untuk koordinasi, pengawasan, dan pengendalian pemeriksaan.

2. Kajian Literatur

2.1. Promosi Penjualan.

Penjualan adalah tindak lanjut dari pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan. Melalui penjualan perusahaan berhubungan dengan pihak lain, dimana terjadi transaksi penyerahan barang dan perolehan kas yang setara dengan nilai barang tersebut. (Mulyadi, 2001) menyatakan bahwa kegiatan promosi penjualan terdiri dari transaksi secara kredit maupun tunai. Di dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan order pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani perusahaan oleh sistem penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan tunai, barang dan jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. (Comprix & Huang, 2015; Dirlik & Kızıltu, 2016; Ettredge, 2017).

(Michell Suharli, 2009) menyatakan bahwa penjualan artinya transaksi mentransfer barang dagang kepada pelanggan dengan harga tertentu baik penjualan tunai, penjualan kredit atau kombinasinya. Pengalihan atau perpindahan hak kepemilikan atas barang dan jasa kepada penjual ke pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa sebagai timbal balik dari penyerahan disebut dengan promosi penjualan. Untuk memperoleh hasil yang terbaik dalam upaya pencapaian tujuan perusahaan, promosi penjualan harus direncanakan terlebih dahulu. Dalam perencanaan penjualan harus diperhatikan kondisi perusahaan artinya untuk mencapai rencana volume penjualan, haruslah memperhatikan

keadaan perekonomian dimasa yang akan datang, dan dalam hal ini bagian penjualan haruslah selalu ikut serta dalam penentuan penjualan agar jumlah penjualan yang ditentukan memungkinkan tercapai. Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut (Basu Swastha, 2005) antara lain sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order pembeli. Fungsi penjual kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lainnya untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order pembeli Prosedur Persetujuan Kredit.

2. Prosedur Distribusi Penjualan

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang dibutuhkan manajemen.

3. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok penjualan yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

4. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

5. Melakukan Penjualan

Penjualan dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon pembeli, kemudian diusahakan untuk menarik daya tarik mereka. Dan akhirnya penjual melakukan penjualan produknya kepada pembeli.

6. Pelayanan Sesudah Penjualan

Dalam tahap akhir ini penjual harus berusaha mengatasi berbagai macam keluhan atau tanggapan yang kurang baik dari pembeli. Pelayanan penjualan ini dimaksudkan untuk memberikan jaminan kepada pembeli bahwa keputusan yang diambilnya tepat dan barang yang dibelinya betul-betul bermanfaat.

2.2. Audit Manajemen

Pemeriksaan manajemen banyak juga disebut sebagai pemeriksaan operasional, pemeriksaan prestasi, pemeriksaan sistem, pemeriksaan efisiensi dan lain sebagainya. Karena belum ada pengertian yang tuntas mengenai definisi audit manajemen, maka para ahli juga banyak mengemukakan definisi yang berbeda-beda pula. Bayangkara (2008) Audit manajemen yaitu pengevaluasian terhadap efisiensi dan efektivitas perusahaan. Audit manajemen dirancang secara sistematis untuk mengaudit aktivitas, program-program yang diselenggarakan atau sebagian dari entitas yang biasa diaudit untuk menilai dan melaporkan apakah sumber daya dan dana telah digunakan secara efisien, serta apakah tujuan dari program dan aktivitas yang telah direncanakan dapat mencapai dan tidak melanggar ketentuan aturan dan kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan. Arms, Elder, dan Beasley (2009) adalah *an operational audit evaluates the efficiency and effectiveness of any part of an organization's operating procedures and method*. Dapat diartikan sebagai audit operasional mengevaluasi efisiensi dan efektivitas dari setiap bagian dari prosedur organisasi dan metode. (Chen, J. J., & Zhang, 2010: Chen, & Zhang, 2010: Chen & Tan, 2017: Chen, & Wang, 2011)

(Boyton, Johnson, k., 2004), menyatakan bahwa pemeriksaan manajemen adalah suatu proses sistematis yang mengevaluasi efektivitas, efisiensi, dan kehematan operasi organisasi yang berada dalam pengendalian manajemen serta melaporkan kepada orang-orang yang tepat hasil-hasil evaluasi tersebut beserta rekomendasi perbaikan. Audit manajemen memiliki ruang lingkup yang lebih luas. Audit manajemen dapat diarahkan terhadap berbagai bidang nonfinansial. Berbeda dengan audit keuangan yang hanya memeriksa kesesuaian laporan keuangan dalam periode waktu tertentu. Ruang lingkup audit manajemen meliputi suatu program, fungsi atau kondisi keseluruhan dari suatu organisasi. Periode audit juga bervariasi, dalam jangka waktu seta satu minggu, beberapa bulan, satu tahun, bahkan beberapa tahun sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. (Chen, et al, 2018: Chen & Wu, 2010).

Audit Manajemen digunakan untuk mengevaluasi suatu fungsi tertentu dalam mencapai atau menghemat biaya yang paling efisien dan efektif selama fungsi tersebut berjalan. Namun terdapat perusahaan yang memandang perlu diadakan Audit Manajemen terhadap organisasinya secara periodik guna memastikan bahwa organisasinya berjalan dengan baik. Pembatasan finansial audit manajemen pada fungsi atau bagian tertentu biasanya dilakukan mengingat terbatasnya dana yang disediakan perusahaan untuk membiayai proses Audit. Oleh karena itu dilakukan pemilihan objek yang diperiksa. Bagian organisasi yang paling boros dalam

menggunakan sumber daya sehingga menimbulkan kerugian atau sebaliknya bagian yang paling berpeluang untuk meningkatkan keuntungan perusahaan seringkali menjadi obyek Audit Manajemen.

Tujuan dari audit manajemen diantara berbagai organisasi berbeda-beda. Namun pada umumnya tujuan dari audit manajemen adalah mengurangi pemborosan dan ketidakefisienan. Sasaran yang ingin dicapai dalam audit manajemen adalah kegiatan, aktivitas, program, dan bidang dalam perusahaan yang diketahui atau diidentifikasi masih memerlukan perbaikan/peningkatan, baik dalam segi ekonomisasi, efisiensi dan efektivitas. Bayangkara (2008) Sasaran pemeriksaan dapat dibagi menjadi tiga elemen penting, yaitu: Bayangkara (2008) audit manajemen memiliki tujuan untuk mengidentifikasi kegiatan, program, dan aktivitas yang masih memerlukan perbaikan, sehingga dengan rekomendasi yang diberikan nantinya dapat dicapai perbaikan atas pengelolaan berbagai program dan aktivitas pada perusahaan tersebut. (Arens, Elder, B., 2008) audit manajemen dalam beberapa kategori yaitu:

1. Audit fungsi

Audit manajemen terhadap salah satu atau beberapa fungsi dalam organisasi. Keuntungan dari audit manajemen ini adalah seorang auditor dapat mengembangkan keahliannya dapat menggunakan seluruh waktunya khusus untuk mengaudit fungsi tersebut.

2. Audit Organisasi

Audit manajemen yang dilakukan atas seluruh unit organisasi. Audit ini menekankan pada seberapa jauh fungsi-fungsi dalam organisasi saling berinteraksi dengan efisiensi dan efektif.

3. Tugas Khusus (*Special Assigment*)

Audit ini dilakukan atas permintaan manajemen seperti menentukan penyebab terjadinya kecurangan dalam suatu divisi dan mengajukan rekomendasi untuk mengurangi biaya produksi suatu produk.

4. Kriteria (*Criteria*)

Kriteria merupakan standar (pedoman,norma) bagi setiap individu/kelompok di dalam perusahaan dalam melakukan aktivitasnya.

5. Penyebab (*Cause*)

Penyebab merupakan tindakan (aktivitas) yang dilakukan oleh setiap individu/kelompok di dalam perusahaan. Penyebab dapat bersifat positif yaitu program atau aktivitas berjalan dengan tingkat efisiensi dan aktivitas yang lebih tinggi, atau sebaliknya bersifat negatif,

program/aktivitas berjalan dengan tingkat efisiensi dan efektivitas yang lebih rendah dari standar yang telah ditetapkan.

6. Akibat (*Effect*)

Akibat merupakan perbandingan antara penyebab dengan kriteria yang berhubungan dengan penyebab tersebut. Akibat negative menunjukkan program aktivitas berjalan dengan dengan tingkat pencapaian yang lebih rendah dari kriteria yang ditetapkan. Sedangkan akibat positif menunjukkan bahwa program/aktivitas telah berjalan secara baik dengan tingkat pencapaian yang lebih tinggi dari kriteria yang ditetapkan.

2.3. Peran Audit Program

(Bhayangkara, 2008), menyatakan bahwa audit program adalah audit pendahuluan dilakukan untuk mendapatkan informasi latar belakang terhadap objek audit yang dilakukan. Disamping itu, pada audit ini juga dilakukan penelaahan terhadap berbagai peraturan, ketentuan, dan kebijakan berkaitan dengan aktivitas yang diaudit, serta menganalisis berbagai informasi yang telah diperoleh untuk mengidentifikasi hal-hal yang potensial mengandung kelemahan pada perusahaan yang diaudit. Dengan adanya hal tersebut maka auditor dapat menunjukkan tujuan sementara audit. Kemudian audit program adalah *Review* dan pengujian pengendalian manajemen. Pada tahap ini auditor melakukan review dan pengujian terhadap pengendalian manajemen objek audit, dengan tujuan untuk menilai efektivitas pengendalian manajemen dalam mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Dari hasil pengujian ini, auditor dapat lebih memahami pengendalian yang berlaku pada objek yang diaudit sehingga dapat lebih mudah diketahui potensi-potensi terjadinya kelemahan pada berbagai objek aktivitas yang dilakukan. (Hertati, Iriadi, Safkaur, F., 2020); (IBK. Bayangkara. 2008: La Midjan, 2001); (Messier, William F, Glover & Prawitt. 2006).

Pemeriksaan manajemen dapat mendukung tujuan audit pendahuluan, hasil pengujian manajemen mendukung tujuan audit menjadi tujuan audit sesungguhnya atau mungkin ada beberapa tujuan audit sementara yang gugur karena tidak cukup bukti-bukti untuk mendukung tujuan tersebut. Selanjutnya audit program adalah tahap pemeriksaan lanjutan atau audit terinci pada tahap ini auditor melakukan pengumpulan bukti yang cukup dan kompeten untuk mendukung tujuan audit yang telah dilakukan. Pada tahap ini juga dilakukan pengembangan temuan untuk mencari keterkaitan antara satu temuan dengan temuan yang lain dalam menguji

permasalahan yang berkaitan dengan tujuan audit. Temuan yang cukup, relevan, dan kompeten dalam tahap ini disajikan dalam suatu kertas kerja audit untuk mendukung kesimpulan audit yang dibuat dan rekomendasi yang diberikan, temuan-temuan menyangkut hal-hal seperti ketidaktaatan terhadap peraturan perundang-undangan, pengeluaran uang yang tidak sepatutnya, pemborosan/ketidakhematan, Ketidakefisienan dengan ciri-ciri sebagai berikut:

1. Rekomendasi

Pada umumnya temuan diakhiri dengan rekomendasi yang ditujukan kepada pejabat yang bertanggungjawab melaksanakan koreksi atas kelemahan penyimpangan atau pencegahan berulangnya kelemahan atau penyimpangan.

2. Pelaporan

Tahapan ini bertujuan untuk mengkomunikasikan hasil audit termasuk rekomendasi yang diberikan kepada berbagai pihak yang berkepentingan. Hal ini penting untuk meyakinkan pihak manajemen tentang keabsahan hasil audit dan mendorong pihak-pihak yang berwenang untuk melakukan perbaikan terhadap berbagai kelemahan yang ditemukan. Laporan disajikan dalam bentuk komprehensif. Rekomendasi juga harus disajikan dalam bahasa operasional dan mudah dimengerti serta menarik untuk ditindak lanjuti.

3. Tindak Lanjut

Tahap akhir dari audit manajemen adalah tindak lanjut yang memiliki tujuan untuk mendorong pihak-pihak yang berwenang untuk melaksanakan perbaikan sesuai dengan rekomendasi yang telah diberikan. Tetapi, auditor tidak memiliki wewenang untuk mengharuskan manajemen melaksanakan tindak lanjut sesuai dengan rekomendasi yang telah diberikan. Maka dari itu, hasil rekomendasi yang disajikan dalam laporan audit seharusnya sudah merupakan hasil diskusi dengan berbagai pihak yang berkepentingan dengan tindakan perbaikan tersebut. Hasil audit menjadi kurang bermakna apabila rekomendasi yang diberikan tidak ditindaklanjuti oleh pihak yang diaudit.

4. *Historical Performance* (Kinerja Masa Lampau)

Kriteria ini ditentukan berdasarkan hasil aktual dari periode sebelumnya untuk mengetahui apakah hasil yang dicapai sekarang menjadi lebih baik atau lebih buruk. Kriteria ini mudah diperoleh, tetapi kurang memberikan informasi tentang bagaimana baik atau buruknya perusahaan yang diperiksa pada periode berjalan.

5. *Benchmarking or Comparable Performance* (Kinerja Perusahaan Sejenis yang dapat Diperbandingkan)

Kriteria ini ditetapkan berdasarkan hasil yang dicapai perusahaan lain yang bergerak di bidang industri yang sama. Walaupun penggunaan kriteria ini lebih baik dibandingkan dengan prestasi masa lampau, tetapi hasil dari penilaian dengan menggunakan kriteria ini belum tentu memberikan gambaran yang tepat mengenai keadaan perusahaan karena perbedaan situasi dan kondisi yang dihadapi oleh kedua perusahaan yang diperbandingkan tersebut.

6. *Engineering Standards* (Standar Teknik)

Kriteria ini ditetapkan berdasarkan standar teknik dimana seperti menggunakan *time and motion study* untuk menentukan tingkat output yang dihasilkan. Penggunaan kriteria ini efektif untuk menyelesaikan berbagai masalah operasional yang penting. Pembuatan kriteria ini membutuhkan waktu yang lama dan biaya yang cukup besar.

2.4. Penerimaan Kas Era Covid-19

Dalam pelaksanaan penerimaan kas, catatan akuntansi yang digunakan adalah jurnal penerimaan kas. Jurnal ini digunakan untuk mencatat transaksi penerimaan uang yang diterima oleh perusahaan atas transaksi penjualan. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam aktivitas penerimaan kas. Penerimaan kas bersumber dari catatan akuntansi seperti faktur (nota) penjualan sebagai bukti penerimaan kas hasil dari aktivitas penjualan perusahaan. Bukti penerimaan kas yang dibuat sendiri oleh perusahaan, untuk bukti transaksi penerimaan kas dari manapun sumbernya. Buku kas termasuk yang digunakan untuk mencatat segala aktivitas penerimaan kas yang terjadi dalam perusahaan. Bukti setor bank yang digunakan sebagai bukti pendukung yang digunakan untuk mengecek jumlah dana yang diterima dengan jumlah yang disetorkan ke bank.

(Mulyadi, 2001) menyatakan bahwa kas diartikan sebagai alat pertukaran dan juga digunakan sebagai ukuran dalam akuntansi. Berdasarkan keterangan di atas maka dapat disimpulkan kas merupakan alat pertukaran atau pembayaran finansial yang mempunyai sifat paling tinggi tingkat likuiditasnya. (Zaki Baridwan, 2000) Kas merupakan suatu alat pertukaran dan juga digunakan sebagai ukuran dalam akuntansi. Dalam neraca, kas merupakan aktiva yang paling lancar, dalam arti paling sering berubah. Hampir setiap transaksi dengan pihak luar selalu mempengaruhi kas. (Garcia-Blandon, 2019; Lai, et, al, 2018).

Penerimaan Kas adalah uang/alat pertukaran yang digunakan sebagai alas pembayaran financial. Berdasarkan pengertian-pengertian diatas maka dapat disimpulkan sistem pengendalian intern penerimaan kas adalah suatu susunan yang didalamnya meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga penerimaan saldo dalam kas. Cara-cara yang digunakan untuk mengawasi penerimaan kas dalam perusahaan seringkali berbeda-beda antara perusahaan yang satu dengan yang lain. Namun demikian ada beberapa prinsip pengawasan intern terhadap penerimaan kas yang dapat dijadikan pedoman : Cara-cara Pengendalian Intern Kas Menurut Jusup (2001) adalah :

1. Petugas yang menangani urusan penerimaan kas tidak boleh merangkap sebagai pelaksana pembukuan/pencatatan atas penerimaan kas tersebut, sebaliknya petugas yang mengurus pembukuan tidak boleh mengurus kas.
2. Setiap kali penerimaan kas harus segera dicatat. Perusahaan harus mencatat formulir-formulir secara cermat sesuai dengan kebutuhan, dan menggunakannya dengan benar.
3. Penerimaan kas setiap hari harus disetorkan seluruhnya ke bank. Hal ini dilakukan agar petugas yang menangani kas tidak mempunyai kesempatan untuk menggunakan kas perusahaan untuk kepentingan pribadi.
4. Apabila memungkinkan, sebaiknya diadakan pemisahan antara fungsi penerimaan kas dan fungsi pengeluaran kas.

Penelitian yang dilakukan oleh (Novi, 2006), dengan judul Audit Operasional atas Penjualan, Piutang Usaha, dan Penerimaan Kas pada PT. Erafone Artha Retailindo. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi apakah fungsi manajemen dan kegiatan operasi perusahaan telah berjalan dengan baik secara ekonomis, efisien dan efektif serta dapat mengidentifikasi kelemahan-kelemahan dan penyimpangan yang ada dan memberikan rekomendasi untuk perusahaan. Hasil penelitian ini adalah masih terdapat kelemahan di dalam perusahaan yaitu kurangnya pengendalian karena tidak adanya prosedur dan kebijakan pada setiap fungsi secara tertulis, tidak adanya fungsi-fungsi yang penting dalam perusahaan seperti bagian kredit untuk memproses persetujuan kredit dan mengevaluasi pelanggan baru, bagian pengiriman barang, dan juga gudang yang kurang memadai terhadap pencurian dan kerusakan barang. (Li, & Zhang, 2017; Ma, & Zhou, 2019; Moroney & Carey, 2011)

Penelitian yang dilakukan oleh (Dewi Kartika Bramaputri, 2005), dengan judul Audit Operasional atas Penjualan, Piutang Usaha, dan Penerimaan Kas dalam Rangka Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas pada PT. Pro Fitting Sistem. Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya kelemahan-kelemahan dalam fungsi penjualan dan penerimaan kas, yaitu faktur-faktur dan surat pengiriman yang tidak bernomor unit tercetak, faktur batal disimpan sebagai arsip perangkapan gudang dan bagian pengiriman barang.

Penelitian yang dilakukan oleh (Ricka, 2007), dengan judul Audit Operasional atas Fungsi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Kurnia Mulia Citra Lestari. Hasil dari penelitian ini adalah ada beberapa kelemahan antara lain tidak ada pemisahan tugas antara fungsi penyimpanan di gudang dan pengiriman barang, surat jalan dan kwitansi yang dipakai oleh perusahaan tidak bernomor unit cetak, bagian penjualan tidak menyimpan faktur penjualan secara rapi, perusahaan tidak memiliki syarat pembayaran piutang, fungsi penerimaan kas tidak terpisah, tidak dilakukan penyetoran kas secara rutin setiap hari, *debt collector* tidak mengembalikan faktur yang belum dapat tertagih pada hari bersangkutan, *debt collector* tidak diberikan tanda terima penyerahan pembayaran ke kasir. (Muttakin, & Mihret, 2017; Nasdaq, 2019; Prasad, & Chand, 2017).

Penelitian yang dilakukan oleh (Faridah, 2008), dengan judul Audit Manajemen atas Fungsi Penjualan untuk Menilai Efektivitas dan Efisiensi pada PT. Tlogomas Abadijaya *Engineering Plastic Industry* Malang. Hasil dari penelitian ini perusahaan belum dapat dikatakan efektif pada tahun 2005 begitu juga dengan tahun 2006 walaupun mengalami kenaikan tapi masih kurang 100%. Sedangkan pada analisis efisiensi, perusahaan sudah dapat dikatakan efisien karena tingkat efisiensi penjualan menunjukkan data pada tahun 2005 dan 2006 mengalami peningkatan dari 6% menjadi 4%.

Penelitian yang dilakukan oleh (Meazzy Syafrina, 2012) dengan judul Audit Operasional terhadap Fungsi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Swarnadwipa Dermaga Jaya Palembang. Hasil dari penelitian ini adalah fungsi penjualan dan penerimaan kas yang dijalankan oleh perusahaan belum berjalan dengan baik. Terlihat dari kurangnya tenaga kerja, pelaksanaan prosedur penjualan secara kredit belum mencerminkan suatu prosedur yang baik, tidak ada ketegasan dalam pemberian sanksi terhadap vendor yang melakukan kelalaian

pembayaran, dan pencatatan sebagai bukti pendukung transaksi penjualan yang jarang diperiksa. Suatu pemeriksaan, dimulai dengan mengadakan perencanaan pemeriksaan. Kemudian perencanaan pemeriksaan merupakan penyusunan strategi menyeluruh mengenai tindakan yang akan dilakukan dan ruang lingkup pemeriksaan. Luas sempitnya ruang lingkup pemeriksaan operasional akan tergantung pada pengendalian intern. Semakin baik pengendalian internal di suatu perusahaan semakin sempit pula ruang lingkup pemeriksaan operasional yang perlu diteliti begitu pula sebaliknya. Suatu perencanaan diperlukan sebelum melakukan pemeriksaan dengan maksud agar pemeriksaan dapat dilakukan dengan seefektif dan seefisien mungkin serta agar langkah-langkah yang diambil dalam pemeriksaan dapat lebih terarah. Waktu perencanaan lebih banyak diperlukan seandainya pemeriksaan mencakup ruang lingkup masalah yang luas perencanaan audit operasional atas fungsi penjualan dan penerimaan kas membuat program kerja audit. Menilai ketaatan kegiatan penjualan dan penerimaan kas terhadap prosedur dan kebijakan perusahaan yang berlaku. Menilai efektifitas kegiatan penjualan dan penerimaan kas. (Callaghan & Singhal, 2009; Semba, & Kato, 2019; Saffaur. & Hertati. 2020).

Penjualan dapat dikatakan efektif jika barang yang dibutuhkan pelanggan tersedia pada waktu yang tepat, dengan kualitas dan kuantitas yang sesuai dengan permintaan pelanggan dan diterima di tempat yang tepat. Sedangkan penerimaan kas yang efektif adalah jika dilakukan penerimaan kas sesuai dengan jumlah yang dibayarkan pelanggan terkait dengan penjualan. Menilai efisiensi kegiatan penjualan dan penerimaan kas. Penjualan dikatakan efisien jika harga jual yang ditetapkan perusahaan sesuai dengan keuntungan yang ingin dicapai perusahaan dengan tetap menjaga kualitas barang yang dijual. Penerimaan kas dapat dikatakan efisien jika dikerjakan oleh satu bagian tertentu dengan karyawan atau sumber daya yang bermutu dan menguasai bidang tersebut. Memberikan saran-saran perbaikan yang diperlukan. Dalam hal ini tujuan pemeriksaan pada dasarnya adalah mengevaluasi dan memberikan saran-saran/rekomendasi perbaikan atas kelemahan yang mungkin terdapat dalam fungsi penjualan dan penerimaan kas. (Cai & Pan, 2019)

Suatu audit dapat dilaksanakan dengan baik dan benar, maka harus ada pemahaman tentang lingkungan pemeriksaannya. Tujuan dari audit pendahuluan adalah untuk mempermudah dalam mengumpulkan informasi umum mengenai latar belakang perusahaan, kegiatan operasional

perusahaan, sehingga diperoleh pengetahuan dan gambaran yang jelas secara umum mengenai kegiatan perusahaan yang diaudit. Pada tahap awal pengumpulan informasi, memperoleh sebanyak mungkin informasi yang bersifat umum mengenai semua aspek penting dalam penjualan dan penerimaan kas. Hal ini dimaksudkan agar pelaksanaan pekerjaan pengumpulan informasi dapat lebih efektif. Adapun informasi yang dapat dikumpulkan adalah informasi mengenai peraturan dan kebijakan yang berlaku dalam pelaksanaan kegiatan penjualan dan penerimaan kas yang ada di perusahaan. (Cahan & Sun, 2015; Ye, & Gao, 2014).

Informasi mengenai kebijakan dan peraturan penjualan dan penerimaan kas yang ditetapkan oleh pimpinan perusahaan melalui survei dan wawancara dengan pemilik perusahaan dan manajer perusahaan. Penjualan dan penerimaan kas merupakan bagian yang sangat penting dari perusahaan karena menyangkut kelangsungan hidup perusahaan. Kegiatan penjualan dan penerimaan kas dapat terus berlangsung efektif dan efisien apabila prosedurnya juga diselenggarakan dengan baik. Mengumpulkan informasi mengenai kegiatan prosedur-prosedur penjualan dan penerimaan kas yang ada dalam perusahaan untuk merencanakan dan mengatur pekerjaan. Informasi mengenai prosedur penjualan dan penerimaan kas mengumpulkan informasi mengenai kegiatan prosedur-prosedur penjualan dan penerimaan kas yang ada dalam perusahaan dan mengatur pekerjaan. Informasi mengenai data penjualan dan penerimaan kas dokumen-dokumen yang digunakan dalam kegiatan penjualan dan penerimaan kas. Fungsi-fungsi yang terkait dalam prosedur penjualan dan penerimaan kas. Data-data lainnya yang berkaitan dengan penjualan dan penerimaan kas. (Burns & Kedia, 2003; Wang & Zhang, 2015).

Berdasarkan informasi yang telah dikumpulkan ditemukan beberapa kondisi, yaitu prosedur dan kebijakan belum dibuat secara tertulis. Prosedur atas penjualan dan penerimaan kas ditetapkan oleh direktur dan langsung disampaikan kepada pihak karyawan. Perusahaan belum membuat prosedur dan kebijakan secara tertulis karena perusahaan merasa prosedur dan kebijakan tersebut masih dapat berubah sewaktu-waktu sesuai dengan situasi dan kondisi yang berbeda. Perusahaan belum memiliki *job description* secara tertulis. Karyawan hanya diberikan tugas secara lisan. Perusahaan tidak memberikan uraian jabatan tertulis kepada setiap karyawan. Perusahaan merasa uraian jabatan hanya diberikan pada saat penerimaan pegawai saja. Padahal dengan adanya uraian jabatan akan membuat pekerjaan dapat berlangsung lebih

efektif dan efisien dan lebih terkontrol. Karyawan penerimaan kas merangkap sebagai bagian akuntansi. Perusahaan tidak melakukan pemisahan tugas antara karyawan penerimaan kas dan bagian pencatatan akuntansi. Pimpinan perusahaan merasa bagian keuangan memiliki tugas menangani transaksi kas dan menyimpan kas dan juga merangkap sebagai petugas pencatat transaksi kas dan membuat laporan keuangan perusahaan.

Job description hanya diberikan tugas secara lisan kepada setiap karyawan. Perusahaan tidak memberikan uraian jabatan tertulis kepada setiap karyawan. Akibatnya tidak ada pemisahan tugas dan terjadi rangkap jabatan. Perusahaan merasa uraian jabatan hanya diberikan pada saat penerimaan pegawai saja. Padahal dengan adanya uraian jabatan akan membuat pekerjaan dapat berlangsung lebih efektif dan efisien dan lebih terkontrol. Adanya rangkap jabatan yaitu karyawan penerimaan kas merangkap sebagai bagian akuntansi. Perusahaan tidak melakukan pemisahan tugas antara karyawan penerimaan kas dan bagian pencatatan akuntansi. Pimpinan perusahaan merasa bagian keuangan memiliki tugas menangani transaksi kas dan menyimpan kas dan juga merangkap sebagai petugas pencatat transaksi kas dan membuat laporan keuangan perusahaan. (Hertati & Safkaur, 2020: Choi & Zang, 2010: Tepalagul & Lin, 2015).

Akibatnya dapat terjadi kecurangan-kecurangan baik disengaja maupun tidak disengaja yang akan mengakibatkan kerugian perusahaan. Bagian gudang merangkap sebagai bagian pengiriman. Perusahaan tidak melakukan pemisahan tugas antara fungsi gudang dan pengiriman dikarenakan perusahaan merasa tugas bagian gudang tidak terlalu banyak. Bagian gudang juga bisa memegang peranan sebagai bagian gudang dan pengiriman. Akibatnya barang di gudang menjadi kurang aman, karena setiap karyawan dapat keluar masuk mengambil barang untuk dikirimkan. Jika terjadi kehilangan barang akan sulit diminta pertanggungjawaban. (Blay & Geiger, 2013: Boone & Raman, 2010: Teen, 2013).

Sesuai dengan tujuan akhir dari audit adalah menyajikan informasi kepada pihak-pihak manajemen mengenai permasalahan-permasalahan yang ada dalam perusahaan tersebut dan saran-saran yang dibutuhkan guna mengambil tindakan perbaikan. Tahap ini meliputi pengamatan dan analisa atas seluruh informasi dan data-data penting yang relevan untuk mempertimbangkan, mendukung, dan mengajukan temuan-temuan, kesimpulan, dan rekomendasi. Temuan-temuan tersebut diungkapkan sesuai dengan klasifikasi dan kondisi,

merupakan keadaan yang sebenarnya di perusahaan. Kriteria, merupakan standar (pedoman, norma) bagi setiap individu atau kelompok di perusahaan dalam melakukan aktivitasnya. Sebab, merupakan tindakan atau aktivitas yang dilakukan oleh setiap individu atau kelompok di dalam perusahaan. Akibat, merupakan perbandingan antara penyebab dengan kriteria yang berhubungan dengan penyebab tersebut. Rekomendasi, merupakan saran-saran untuk perbaikan terhadap objek yang diperiksa. (Carson,et,all, 2016: Chang,et,all, 2019: Che, Langli & Svanström,2018: Hertati , Zarkasy, Adam, Umar, Suharman, 2020: Sun,2020: Sunderland & Trompeter,2017).

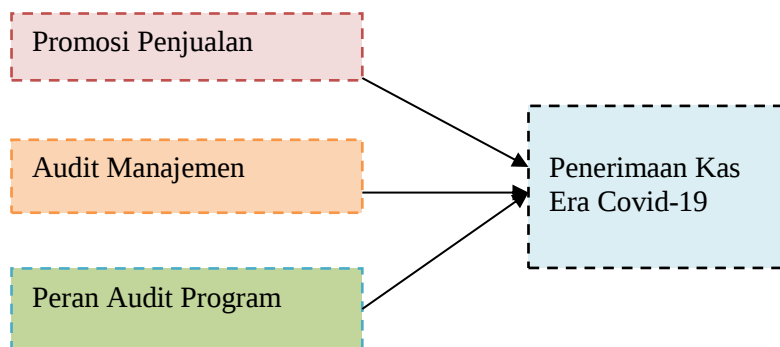
Hipotesis:

H1 : Bagaimana pengaruh promosi penjualan terhadap penerimaan kas era covid-19.

H2 : Bagaimana pengaruh audit manajemen terhadap penerimaan kas era covid-19.

H3 bagaimana pengaruh peran audit program terhadap penerimaan kas era covid-19.

Gambar 1 : Kerangka konseptual penelitian, 2020



Pandemi Covid-19 tidak serta-merta menghentikan aktivitas bisnis ritel, masyarakat sangat bergantung pada teknologi informasi sebagai sarana dalam melakukan transaksi jual beli. Tidak bisa dipungkiri wabah membuat perubahan siklus rantai pasokan yang cukup signifikan guna memaksimalkan penjualan di tengah ketidakpastian wabah saat ini. Operasi bisnis dilakukan melalui sistem online guna keselamatan dan kesehatan kerja karyawan. Karyawan adalah orang yang membuat bisnis perusahaan berjalan sekaligus yang paling rentan terhadap infeksi Covid-19 jika berinteraksi langsung dengan pelanggan. *Job description* secara karyawan diberikan tugas secara lisan pada saat perekrutan karyawan baru. (Finnet database, 2019).

Akibatnya pengendalian internal perusahaan menjadi kurang efektif dan menyebabkan perangkapan tugas akibat batas-batas tanggung jawab yang kurang jelas. Dengan adanya *job description* tertulis pekerjaan dapat lebih efektif dan efisien serta lebih terkontrol. Perusahaan tidak melakukan pemisahan tugas antara karyawan penerimaan kas dan bagian pencatatan akuntansi. Perusahaan merasa tidak perlu menambah karyawan di bagian penerimaan kas ataupun bagian akuntansi. Karena bagian penerimaan kas yang menerima kas dari hasil penjualan dapat langsung mencatatnya ke pembukuan perusahaan. Tetapi tentu saja memiliki resiko yang lebih besar serta dapat terjadi kecurangan-kecurangan baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja yang dapat menimbulkan kerugian perusahaan. (Francis & Michas, 2013: Shipman & Whited, 2017: Sonu, & Ha, 2019: Statista, 2019).

Adanya perangkapan tugas antara bagian gudang dan bagian pengiriman. Tugas bagian gudang yang tidak terlalu banyak membuat perusahaan membuat kebijakan bagian gudang merangkap sebagai bagian pengiriman. Akibatnya barang yang ada di dalam gudang menjadi kurang aman karena setiap karyawan dapat keluar masuk gudang secara bebas. Apabila terjadi kehilangan akan sulit dimintai pertanggung jawaban. (Fang, Pittman, 2017: Hertati, Syafarudin, Safkaur, Fery, 2020). Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik deskriptif kualitatif. dengan menggunakan data yang dihasilkan dari penelitian dengan dengan penyebaran kuesioner kepada petugas toko ritel di pulau Sumatera dan pulau Jawa. Kemudian data diolah dengan menggunakan alat uji SEM Lisrel dan dievaluasi dan dibandingkan dengan teori untuk menemukan masalah-masalah yang terjadi guna pemecahan dari permasalahan penelitian ini. Dalam menguji apakah asumsi linieritas telah dipenuhi, maka hal yang dilakukan adalah dengan cara membuat plot antara residual yang telah distandarisasi dengan nilai perkiraan variabel dependen terstandarisasi; yang diberi nama *scatterplots of residuals* (Sugiyono, 2013). Studi ini menggunakan residual yang distandarisasi dan nilai prediksi dalam plot. Dari *scatterplot* jika terdapat hubungan bahwa kira-kira 95% dari residual terletak antara -2 dan +2. Analisis korelasi bertujuan untuk mengukur kekuatan asosiasi (hubungan) linear antara dua variabel. Korelasi tidak menunjukkan hubungan fungsional dengan kata lain analisis korelasi tidak membedakan antara variabel independen dan variabel dependen, melainkan untuk melihat kuat atau lemahnya hubungan antar variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian. (Sugiyono, 2013). Dalam analisis korelasi tidak hanya mengukur kekuatan penggunaan antara dua variabel

saja tetapi juga menunjukkan ada hubungan antara variabel dependen dan independen sebagai berikut :

$$r_{YX_1} = \frac{n \sum X_1 Y - (\sum X_1)(\sum Y)}{\sqrt{n \sum X_1^2 - (\sum X_1)^2} \sqrt{n \sum Y^2 - (\sum Y_1)^2}}$$

Atau dengan transformasi data: $x_i = X_i - \bar{X}$ dan $y_i = Y_i - \bar{Y}$

$$\text{Maka : } r = \frac{\sum xy}{\sqrt{\sum x^2} \sqrt{\sum y^2}}$$

Keterangan :

- r = koefisien korelasi antara X dan Y
- X = nilai variabel independen
- Y = nilai variabel dependen
- n = banyaknya data (responden)
- r_{YX_1} = korelasi antara Penerimaan Kas Era Covid-19
- X_1 = Promosi Penjualan
- X_2 = Audit Manajemen
- X_3 = Peran audit Program
- Y = Penerimaan Kas Era Covid-19

Tujuan rumus korelasi ini adalah untuk mengetahui tingkat hubungan antara Penerimaan Kas Era Covid-19 dengan promosi penjualan, audit manajemen, peran audit program dimana terdapat tiga variabel X dan satu variabel Y. Nilai koefisien korelasi terletak antara -1 dan 1 atau $-1 \leq r \leq 1$, jika $r = 1$ maka hubungan antara variabel X dan variabel Y disebut positif sempurna, jika $r = -1$ maka hubungan antara variabel X dan variabel Y disebut negatif sempurna dan jika $r = 0$ atau mendekati 0 maka variabel X dan variabel Y tidak memiliki hubungan. Selain itu koefisien korelasi juga menunjukkan arah hubungan tersebut.

3. Hasil Penelitian

Uji Normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak. Dalam riset ini akan digunakan uji *One Sample Kolmogorov-Smirnov* dengan menggunakan taraf signifikansi 0.05. Data dinyatakan berdistribusi normal jika signifikansi lebih besar.

Tabel 1. One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

Model	Adjusted R Square	Unstandardized Predicted Value
-------	-------------------	--------------------------------

N		50
Normal Parameters^{a,b}	Mean	128.8600000
	Std. Deviation	4.19031947
Most Extreme Differences	Absolute	.106
	Positive	.106
	Negative	-.076
Kolmogorov-Smirnov Z		.749
Asymp. Sig. (2-tailed)		.629
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data, 2020		

Dengan menggunakan one sample Kolmogorov-smirnov test, hasil output di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi (Asymp.Sig 2-tailed) sebesar 0,629. Karena signifikansi lebih dari 0,05 ($0,629 > 0,05$), maka distribusi residual tersebut telah terdistribusi normal. Uji Autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode t-1 (sebelumnya). Cara yang digunakan untuk menguji autokorelasi dalam penelitian menggunakan uji Durbin-Watson (DW Test).

Tabel 2. Uji Autokorelasi Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.652 ^a	.426	.401	4.971	1.737
a. Predictors: (Constant), X1 promosi penjualan, X2:audit manajemen, X3 prenaudit program					
b. Dependent Variable: Y: Penerimaan Kas Era Covid-19					

Nilai Durbin-Watson sebesar 1.737. Batas atas (d_U) pada table Durbin Watson dengan responden ($N=50$) dan variable bebas 2 adalah sebesar 1.628, sedangkan batas bawahnya (d_L) adalah sebesar 1.462.

Deteksi Autokorelasi Positif:

Jika $d < d_L$ maka terdapat autokorelasi positif,

Jika $d > d_U$ maka tidak terdapat autokorelasi positif,

Jika $d_L < d < d_U$ maka pengujian tidak meyakinkan atau tidak dapat disimpulkan.

Deteksi Autokorelasi Negatif:

Jika $(4 - d) < d_L$ maka terdapat autokorelasi negatif,

Jika $(4 - d) > d_U$ maka tidak terdapat autokorelasi negatif,

Jika $d_L < (4 - d) < d_U$ maka pengujian tidak meyakinkan atau tidak dapat disimpulkan.

Deteksi Autokorelasi Positif :

Nilai durbin Watson sebesar $1,737 > 1,628$ (d_U), maka tidak terdapat autokorelasi positif.

Deteksi Autokorelasi negatif :

$4 - 1,737 = 2,263 > 1,628$ (d_U), maka tidak terdapat autokorelasi negatif.

Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi positif maupun autokorelasi negatif, sehingga dapat disimpulkan bahwa sama sekali tidak terdapat autokorelasi.

Tabel 3 Uji Multikolinieritas Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	50.756	13.775		3.685	.001		
X1:promosi penjualan	-.248	.188	-.289	-1.317	.194	.254	3.938
X2:Audit manajemen x3 peran audit program	.858	.213	.885	4.036	.000	.254	3.938

a. Dependent Variable: Y: Penerimaan Kas Era Covid-19

Dari table diatas nilai VIF sebesar $3.928 > 5$, berarti tidak terjadi multikolinieritas.

Tabel 4. Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.652 ^a	.426	.401	4.971

a. Predictors: (Constant), X1:Promosi penjualan. X2:audit manajemen, X3 peran audit program, Penerimaan Kas Era Covid-19

4. Kesimpulan

Prosedur atas penjualan dan penerimaan kas langsung disampaikan kepada pihak yang berkepentingan. Perusahaan belum memiliki *job description* secara tertulis. Karyawan hanya diberikan tugas secara lisan. Adanya rangkap jabatan yaitu karyawan penerimaan kas merangkap sebagai bagian akuntansi dan bagian gudang merangkap sebagai bagian pengiriman sehingga dapat terjadi kecurangan-kecurangan baik disengaja maupun tidak disengaja yang akan mengakibatkan kerugian perusahaan. Efisiensi dan efektifitas merupakan dua macam kriteria yang dapat diukur dengan menggunakan alat yang dikenal sebagai audit operasional atau pemeriksaan manajemen. Dengan dilakukannya audit manajemen diharapkan dapat memberikan saran dan rekomendasi kepada perusahaan agar pelaksanaan penjualan dan

penerimaan kas dapat lebih efektif dan efisien. Prosedur dan kebijakan perusahaan belum dibuat secara tertulis. Prosedur atas penjualan dan penerimaan kas langsung disampaikan kepada karyawan karena prosedur dan kebijakan tersebut masih dapat berubah sewaktu-waktu sesuai dengan situasi dan kondisi yang berbeda dan para karyawan akan lebih dimengerti jika disampaikan secara lisan dan langsung dipraktikkan. Tetapi untuk karyawan baru sangatlah sulit untuk mengingat serta memahami prosedur dan kebijakan yang ada. Apalagi hanya diberikan secara lisan ada kecenderungan mereka lupa dengan prosedur dan kebijakan yang ada sehingga ada peluang besar terjadinya kesalahan-kesalahan yang dapat menyebabkan kerugian perusahaan. Kegiatan operasional perusahaan pun menjadi kurang efektif. Sebaiknya perusahaan menuangkan seluruh prosedur dan kebijakan penjualan dan penerimaan kas secara tertulis agar kegiatan operasional penjualan dan penerimaan kas dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

Referensi :

- Ararat, M., Black, B. S., & Yurtoglu, B. B. (2014). *Corporate governance, business Groups, and market value: Time-series evidence from Turkey*. Northwestern Law & Econ Research.
- Arens, Alvin A., & James K. Loebbecke. 2008. *Auditing Suatu Pendekatan Terpadu*, Terjemahan Amir Abadi Yusuf. Jakarta: Salemba Empat.
- Arens, Randal J., Elder & Mark S. Beasley, Alvin A. 2008. *Auditing dan Jasa Assurance: Pendekatan Terintegrasi I*. Edisi kedubelas. Jakarta: Erlangga.
- Baridwan, Zaki. 2000. *Intermediate Accounting* (edisi ketujuh). Yogyakarta: BFE Boynton, Johnson, dan Kell. 2004. *Modern Auditing*, Terjemahan Paul A. Rajoe, Gina Gania, Ichsan Setiyo Budi. Jilid 1 dan 2. Edisi 7. Jakarta: Erlangga.
- Blay, A. D., & Geiger, M. A. (2013). *Auditor fees and auditor independence: Evidence from going Concern Reporting Decisions*. Contemporary Accounting.
- Boone, J. P., Khurana, I. K., & Raman, K. K. (2010). *Do the Big 4 and the Second-tier Firms Provide Audits of Similar Quality?* Journal of Accounting & Public Policy, 29(4), 330e352.
- Burns, N., & Kedia, S. (2003). *Do Executive Stock Options Generate Incentives for Earnings Management? Evidence from Accounting Restatements*, Working Paper. Harvard Business School.
- Cahan, S. F., & Sun, J. (2015). *The Effect of Audit Experience on Audit Fees and Audit Quality*. Journal Of Accounting, Auditing & Finance, 30(1), 78e100.
- Cai, Y., Kim, Y., Li, S., & Pan, C. (2019). *Tone at the top: CEOs' Religious Beliefs and Earnings Management*. Journal of Banking & Finance, 106, 195e213.
- Callaghan, J., Parkash, M., & Singhal, R. (2009). *Going-Concern Audit Opinions and the Provision of Nonaudit Services: Implications for Auditor Independence of Bankrupt Firms*. Auditing: A Journal of Practice & Theory, 28(1), 153-169.
- Carson, E., Simnett, R., Vanstraelen, A., & Trompeter, G. (2016). *Assessing Initiatives to Improve the Quality of Group Audits Involving Other Auditors*. Working Paper. Available at: <https://pcaobus.org/>

- Chang, Y. S., Chiang, C.-Y., Liu, L.-L., & Xie, X. (2019). *Audit Partner Independence and Business Affiliation: Evidence from Taiwan*. *Advances in Accounting*, 46, 1-17.
- Che, L., Langli, J. C., & Svanström, T. (2018). *Education, Experience, and Audit Effort*. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 37(3), 91e115.
- Chen, H., Chen, J. Z., Lobo, G. J., & Wang, Y. (2011). *Effects of Audit Quality on Earnings Management and Cost of Equity Capital: Evidence from China*. *Contemporary Accounting Research*, 28(3), 892-925.
- Chen, X., Dai, Y., Kong, D., & Tan, W. (2017). *Effect of International Working Experience of Individual Auditors on Audit Quality: Evidence from China*. *Journal of Business Finance & Accounting*, 44(7/8),
- Chen, S., Krishnan, G., Li, W., & Zhang, Y. (2015). *What Client and Auditor Attributes Are Associated with Auditors' Decision to Require Adjustments to Pre-audit Financial Statements? Working Paper*. Beijing Institute of Technology and American University.
- Chen, S., Li, Z., & Chi, W. (2018). *Client Importance and Audit Quality: Evidence from China*. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 25(5), 624e638.
- Chen, S., Sun, S. Y. J., & Wu, D. (2010). *Client Importance, Institutional Improvements, and Audit Quality in China: An Office and Individual Auditor Level Analysis*. *The Accounting Review*, 85(1), 127e158.
- Chen, J. J., & Zhang, H. (2010). *The Impact of Regulatory Enforcement and Audit Upon IFRS Compliance: Evidence from China*. *European Accounting Review*, 19(4), 665e692.
- Chi, W., Douthett, E. B., & Lisic, L. L. (2012). *Client importance and audit partner independence*. *Journal of Accounting & Public Policy*, 31(3), 320e336.
- Choi, J.-H., Kim, C. F., Kim, J. B., & Zang, Y. (2010). *Audit Office Size, Audit Quality, and Audit Pricing*. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 29(1), 73-97.
- Comprix, J., & Huang, H. (2015). *Does Auditor Size Matter? Evidence from Small Audit Firms*. *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 31(1), 11-20.
- Dewi Kartika. 2005. *Audit Operasional atas Penjualan, Piutang Usaha, dan Penerimaan Kas dalam Rangka Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas pada PT Pro Fitting System*.
- Dirlik, S., & Kızıltuğ, T. (2016). *Türkiye'deki işletme gruplarına bağlı işletmeler ile diğer işletmelerin finansal raporlarının karşılaştırılması*.
- Ettredge, M., Fuerherm, E., Guo, J., & Li, C. (2017). *Client Pressure and Auditor Independence: Evidence from the "Great Recession" of 2007-2009*. *Journal of Accounting & Public Policy*, 36(4), 262-283.
- Farida. 2008. *Audit Manajemen atas Penjualan, untuk Menilai Efisiensi dan Efektivitas pada PT Tlogomas Abdijaya Engineering Plastic Industry Malang*.
- Fang, J., Pittman, J., Zhang, Y., & Zhao, Y. (2017). *Auditor Choice and Its Implications for Group-Affiliated Firms*. *Contemporary Accounting Research*, 34(1), 39e82.
- Finnet database.(2019). *available at: www.finnet.net.tr*. (Accessed 5 April 2016), 5 October 2017, 1 August 2019.
- Francis, J. R., Michas, P., & Yu, M. (2013). *Office Size of Big 4 Auditors and Client Restatements*. *Contemporary Accounting Research*, 30(4), 1626-1661.
- Garcia-Blandon, J., Argiles-Bosch, J. M., & Ravenda, D. (2019). *Is There a Gender Effect on the Quality of Audit Services?* *Journal of Business Research*, 96, 238-249
- Hertati, L., Zarkasy, W., Adam, M., Umar, H., Suharman, H. (2020). *Decrease in Labor Levels in the Covid-19 Government Budget*. *Ilomata International Journal of Tax & Accounting*. 1 (4) . 193-209

- Hertati.L, Syafarudin.A, Safkaur.O. Fery.I. 2020. Peran Manajemen Perubahan Pada Akuntansi Manajemen Strategis Akibat Virus Corona . Jurnal Revenue : Jurnal Ilmiah Akuntansi 1 (2). 201-216.
- Hertati.L, Iriadi2 , Safkaur.O, Fery.I, Antasari.R Nazarudin.(2020). Peran Akuntansi Aktiva Tetap, Standar Akuntansi Keuangan Terhadap Laporan Keuangan Akibat Covid-19. Jurnal Revenue : Jurnal Ilmiah Akuntansi 1 (2).182-200
- Hertati.L.Safkaur.O.(2020). Dampak Revolusi Industri 4.0 Era Covid-19 Pada Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Struktur Modal Perusahaan. Jurnal Riset Akuntansi Dan keuangan 8 (3), 2020, 503-518
- IBK. Bayangkara. 2008. Audit Manajemen: Prosedur dan Implementasi. Jakarta: Salemba Empat.
- Krismiaji. 2002. Sistem Informasi Akuntansi (Edisi satu). Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- La Midjan. 2001. Sistem Informasi Akuntansi I (Edisi kedelapan). Bandung: Lingga Jaya.
- Messier, William F, Glover & Prawitt. 2006. Jasa Audit & Assurance: Pendekatan Sistematis. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2002. Auditing. Edisi 6. Jakarta : Salemba Empat.
- Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Novi. 2006. Audit Operasional atas Penjualan, Piutang Usaha, dan Penerimaan Kas pada PT. Erafone Artha Retailino.
- Lai, K. M. Y., Sasmita, A., Gul, F. A., Foo, Y. B., & Hutchinson, M. (2018). *Busy Auditors, Ethical Behavior, and Discretionary Accruals Quality in Malaysia*. Journal of Business Ethics, 150, 1187-1198
- Li, L., Qi, B., Tian, G., & Zhang, G. (2017). *The Contagion Effect of Low Quality Audits at the Level of Individual Auditors*. The Accounting Review, 92(1), 137-163.
- Ma, Z., Novoselov, K. E., Zhou, K., & Zhou, Y. (2019). *Managerial Academic Experience, External Monitoring, and Financial Reporting Quality*. Journal of Business Finance & Accounting, 46(7e8), 843-878.
- Moroney, R., & Carey, P. (2011). *Industry-versus task-based Experience and Auditor Performance*. Auditing: A Journal of Practice & Theory, 30(2), 1-18.
- Muttakin, M. B., Khan, A., & Mihret, D. G. (2017). *Business Group Afiliation, Earnings Management and Audit Quality: Evidence from Bangladesh*. Managerial Auditing Journal, 32(4e5), 427-444.
- Nasdaq. (2019). *New York Stock Exchange*. Retrieved from <http://www.nyse.com>. (Accessed August 2019).
- Prasad, P., & Chand, P. (2017). *The Changing Face of the Auditor's Report: Implications for Suppliers and Users of Financial Statements*. Australian Accounting Review, 27(4), 348e367.
- Rica. 2007. Audit Operasional atas Penjualan, dan Penerimaan Kas pada PT. Kurnia Mulia Citra Lestari.
- Safkaur.O, & Hertati.L.(2020). Perubahan Struktur Modal Menyebabkan Perubahan Kinerja Keuangan Jurnal Ekonomi Dan Perbankan 9(2) 94-105
- Semba, H., & Kato, R. (2019). *Does big N matter for Audit Quality? Evidence from Japan*. Asian Review of Accounting, 27(1), 2-28.
- Shipman, J. E., Swanquist, Q. T., & Whited, R. L. (2017). *Propensity Score Matching in Accounting Research*. The Accounting Review, 92(1), 213-244.
- Sonu, C. H., Choi, A., Lee, J., & Ha, W. (2019). *Audit Partner's Length of Audit Experience and Audit Quality: Evidence from Korea*. Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics, 26(3), 1-20.

- Statista. (2019). *Online Portal for Statistic*. retrieved from <http://www.statista.com>. (Accessed June 2019).
- Sunderland,D.,&Trompeter,G.M. (2017).*Multinational Group Audits: Problems Faced in Practice and Opportunities for Future Research*. Auditing: A Journal of Practice & Theory, 36(3), 159-183.
- Suharli, Michell, 2006. Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang, Edisi Pertama, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Sugiyono. (2013). Metode Penelitian Bisnis. Bandung: Alfabeta. Sugiyono. (2015). Statistika untuk penelitian. Bandung: Alfabeta. Supranto, J. (2010). Statistik: teori dan aplikasi. Jakarta: Erlangga.
- WHO (2020). Menyelamatkan Penjualan Ritel di Tengah Pandemi Covid-19. <https://www.hashmicro.com/id/blog/menyelamatkan-penjualan-ritel-di-tengah-pandemi-covid-19/>
- Ye, K., Cheng, Y., & Gao, J. (2014). *How Individual Auditor Characteristics Impact the Likelihood of Audit Failure: Evidence from China*. Advances in Accounting, 30(2), 394-401